

Le scieur, premier promoteur des forêts de la région

le 20.12.2009 04h00



Archives Claude Essertel

Le Rhône est un département boisé. Mais qu'en est-il exactement de sa transformation locale ?

C'est pour porter un éclairage sur les évolutions du métier de la scierie que l'observatoire du même nom a organisé hier à Lamure-sur-Azergues, un forum sur la scierie artisanale française. « Le Rhône compte aujourd'hui 25 scieries pour environ 120 salariés, situe Maurice Chalayer, président de l'observatoire. Une quinzaine d'entre elles sont de taille artisanale, autrement dit débitent entre 1 000 et 2 000 m³ de bois par an. Neuf autres sont de taille semi-industrielle et quatre industrielles (plus de 10 000 m³ par an).

Dans le département comme partout en France, on assiste à un phénomène de concentration du nombre de scieries. Elles étaient 10 000 du temps de mon grand-père et ne sont plus de 2 100 en France aujourd'hui. Cela dit, on transforme toujours les mêmes volumes de bois (97 000 m³ dans le Rhône en 2005 ; mais 369 000 dans l'Ain qui compte deux très grosses scieries, Ducret et Monnet-Sève). »

Et l'on constate que si la productivité des entreprises s'est accrue, leur inventivité n'a pas suivi au niveau commercial. On assiste à une montée en puissance des maisons à ossature bois, mais l'essentiel est construit avec du bois d'importation (Allemagne, pays nordiques). De la même manière, trouver un scieur qui acceptera de tailler deux planches en douglas du Beaujolais à un particulier relève de la gageure. Là encore, grande distribution et bois d'importation ont emporté le marché. « De gros défis sont à relever pour la filière, poursuit Maurice Chalayer. Pour nos grandes scieries, sur le modèle de Monnet-Sève, la solution consiste à se positionner comme scierie de production, au service du marché national de la construction. L'avenir, pour nos scieries artisanales, réside pour sa part dans le développement d'un service de proximité, auprès des particuliers, des artisans du second œuvre. Présenter ses produits de manière attractive, prévoir un espace d'accueil des clients convivial, ne pas lésiner sur le conseil, mutualiser les espaces de vente afin de permettre aux scieries les plus éloignées de tirer elles aussi parti des zones de chalandise importantes... les pistes de travail bousculent, certes, les habitudes de la profession. Mais les quelques exemples de petites scieries qui se sont lancées dans cette voie, comme Junet à Sarcey ou Michelard à Chabeuil dans la Drôme, prouve qu'il y a là un véritable facteur-clé de succès.

Nathalie Brichler

